

Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización

Enviado por Josue Garcia Veigaen Vie, 11/13/2015 - 12:45

Cita:

Gereffi, Gary [2001], "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización", *Problemas del Desarrollo*, México, IIEc-UNAM, 32(125):9-37, abril-junio.

Fuente:

Artículo científico

Fecha de publicación:

2001

Revista descriptores:

Empresas transnacionales y gobernanza mundial [1]

Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [4]

Tema:

El marco de las cadenas productivas es una propuesta para el estudio del posicionamiento estratégico de las empresas y de naciones en las cadenas globales, contemplando factores tecnológicos, geográficos, de organización y otros entre las empresas

Idea principal:

Gary Gereffi es profesor e investigador de la Duke University, Durham, Carolina del Norte, Estados Unidos.

Resumen

Utilizando el enfoque de "las cadenas productivas" se examina la estructura y la dinámica de las industrias globales, empalmado con las perspectivas de desarrollo de las naciones y empresas donde estas cadenas operan. Se sostiene que el desarrollo requiere un vínculo selectivo con diferentes tipos de "empresas líderes" de las industrias globales. Se distingue entre las cadenas productivas dirigidas al productor y consumidor, se ejemplifica con dos ramas líderes en las cadenas productivas: automotriz y del vestuario. El argumental nodal es proponer "el enfoque de las cadenas productivas para estudiar las múltiples dimensiones del ascenso industrial [...] como [...] una nueva forma de análisis del desarrollo económico en la era de una industrialización orientada a las exportaciones" (p. 9). Se incluye además las implicaciones teóricas de las cadenas productivas con bases históricas y organizativas.

Introducción

Se abre la discusión haciendo un balance sobre el impacto de la globalización dentro de la teoría

contemporánea del desarrollo. Para algunos teóricos la globalización representa una restricción para el desarrollo de las naciones no centrales, para otros, ésta trae tanto restricciones como nuevas oportunidades para el avance de los países en desarrollo. Esta disyuntiva teórica se remonta a la antigua discusión de los años setentas entre los dependentistas y los teóricos de la modernización. Los primeros –Gunder Frank [1967], Cardoso y Faletto [1979], Peter Evans [1979]– “afirmaban que mientras más fuertes eran los lazos entre los países del centro y los periféricos, más tardado o distorsionado era el desarrollo de la periferia” (p. 11). Los segundos, por el contrario, consideraban estos lazos como un impulso al progreso de las sociedades tradicionales, no-desarrolladas (p. 11). En lo esencial, esta discusión no tuvo grandes modificaciones en el último cuarto del siglo XX.

Lo que si se modificó fueron dos cambios fundamentales en la economía internacional:

1) Modificación de las estrategias de desarrollo nacional en los países periféricos. Transición de la industrialización vía sustitución de importaciones (ISI) a la industrialización orientada a las exportaciones (IOE) (p. 12).

2) Transformación en la organización de la economía internacional desde mediados del siglo XX. Ocurre una re-estructuración del centro de gravedad de producción y exportación entre los países. Surgen economías recientemente industrializadas (ERI) del Tercer Mundo (Asia y América Latina) tomando lugar importante en exportaciones de mayor tecnología y habilidades más intensivas (p. 12-13).

La tesis de la globalización (Dicken, 1998) permite ver una “fragmentación caleidoscópica” de muchos procesos de producción reubicados geográficamente en una escala global, desbordando las fronteras nacionales. Se quiebra la estructura vertical de las empresas transnacionales, por una estructura mucho más compleja, compuesta por redes de producción global, permitiendo la independencia entre empresas pero interconectadas. Redes integradas por múltiples y diversas empresas con distintas ubicaciones geográficas y posiciones dentro de las mismas redes globales. Sobresalen las “empresas líderes” como “agentes estratégicos en el corazón de la red” –principalmente ocupadas por las empresas del centro– que controlan la información, las habilidades y los recursos para que la red funcione globalmente.

La hipótesis medular del presente trabajo es sostener que “el desarrollo [de las naciones] necesita un vínculo selectivo con los diferentes tipos de empresas líderes de las industrias globales”, mediante la creación de estrategias orientadas para adquirir mejores posiciones dentro de las cadenas globales de producción. Para ello “se destaca la noción de ascenso industrial mediante un papel exportador” (p. 12-13).

Las cadenas productivas dirigidas al productor y las dirigidas al consumidor

En el “capitalismo global” la actividad económica está organizada globalmente. Gereffi precisa que la reciente globalización debe ser entendida como un fenómeno que “implica una integración funcional de las actividades internacionales dispersas”, conlleva una mayor complejidad que la tradicional internacionalización. La internacionalización solo describe el alcance geográfico de las actividades económicas atravesando las fronteras nacionales, fenómeno que ocurre “desde por lo menos el siglo XVII” (p. 14).

“Una cadena productiva se refiere al amplio rango de actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de un producto” (p. 14). Existen dos tipos diferentes de redes económicas internacionales (véase Gereffi 1994 y 1999). Por una parte, están las cadenas productivas dirigidas al productor, donde los grandes fabricantes (comúnmente transnacionales) juegan los papeles centrales en la coordinación de las redes de producción, con vínculos hacia atrás y hacia adelante. Principalmente en industrias de capital o con tecnología intensiva. Destacando las automotrices, fabricación de aviones, computadoras, semiconductores y maquinaria pesada (p. 14-15).

Las segundas, son las cadenas productivas dirigidas al comprador, que son “aquellas industrias en las que los grandes detallistas, los comercializadores y los fabricantes de marca juegan papeles de pivotes en el establecimiento de redes de producción descentralizada” en distintos países exportadores –principalmente en Tercer Mundo–. Son comunes en industrias con fuerza de trabajo intensiva y producen artículos de consumo final: zapatos, juguetes, electrónica, artesanías, etc., destinadas al comercio. “La producción generalmente la llevan a cabo redes de contratistas del Tercer Mundo que realizan artículos terminados para compradores extranjeros” (p. 16). “Una de las características principales de las empresas que se ajustan al modelo dirigido al comprador [...] [es] [...] que en el proceso de producción separan la producción física de artículos de la etapa del diseño y de la de comercialización” (p. 16). Esta división del proceso de producción, forman –según Gereffi– una nueva clase de fabricantes sin fábrica: los diseñadores y comercializadores.

Entre ambas cadenas existe otra distinción de fondo que tiene que ver con el origen de sus ganancias. Las cadenas destinadas al productor obtienen sus ganancias en base a la escala, volumen o avances tecnológicos [agente estratégico transnacional]; por otro lado, las ganancias en las cadenas destinadas al comprador surgen de “combinaciones únicas de investigación de alto valor, diseño, ventas y comercialización y servicios financieros” [agentes estratégicos: detallistas, diseñadores y comercializadores] (p. 16).

A mayor concentración de los segmentos de las cadenas globales –donde se encuentran más barreras a la entrada de nuevas empresas– la rentabilidad es mayor. En el caso de las cadenas dirigidas al productor, a mayor concentración en los segmentos de producción también aumenta su capacidad de ejercer control sobre los vínculos hacia atrás y hacia adelante, generando oligopolios globales. En contraste, las cadenas destinadas al comprador “se caracterizan por una alta competitividad y sistemas de fábricas globalmente descentralizados”; sin embargo el desarrollo de las marcas posibilita “control sustancial” formando grandes mayoristas y comercializadores. Ambos tipos de cadenas crean y utilizan “barreras a la entrada para generar diferentes tipos de rentas de las industrias globales”. La tipología de rentas puede depender de los distintos tipos de bienes escasos, los cuales pueden ser tangibles (maquinarias), intangibles (patentes, marcas) o intermedios (desarrollo humano, capacitación), véase Kaplinsky [1998]. En las cadenas destinadas al productor existen las “rentas tecnológicas” –acceso asimétrico a productos clave y procesos tecnológicos– y “rentas organizativas” –la forma del proceso de know-how intraorganizativo. En las cadenas destinadas al comprador surgen las “rentas relacionales” –relaciones interplanta, itraempresa, relaciones entre empresas, técnicas de administración de suministro en cadenas, alianzas estratégicas–, y “rentas de política comercial” –valor de la escasez creado por las políticas comerciales proteccionistas, como “rentas por la marca” (p. 16-17).

Existe una vinculación importante entre las cadenas productivas y las estrategias para el desarrollo. En el periodo de la industrialización por sustitución de importaciones en América Latina predominaron las cadenas productivas destinadas al productor, ignorando prácticamente las cadenas productivas destinadas al comprador hasta la década de los setentas. Permitiendo así que para los años cincuenta, ciertas fábricas avanzadas –transnacionales– se extendieran por América Latina en diversas industrias –petroquímica, farmacéutica, automotriz, maquinaria eléctrica, computación– enfocando la producción al mercado nacional. El olvido de las cadenas productivas destinadas al comprador por América Latina permitió a “los exportadores locales [...] del este de Asia, que perseguían la industrialización orientada por exportaciones, obtener [...] los mercados de Estados Unidos y de Europa” (p. 18-19). Actualmente mediante la industrialización orientada a la exportación, habría –propone Gereffi– que desarrollar estrategias en función de mejorar la posición de América Latina dentro de las cadenas globales de producción.

Se destacan cuatro aspectos particulares del enfoque de la cadena productiva global, en discusión con enfoques similares –los sistemas de negocios (Whitley, 1996) y la cadena de valor (Porter, 1990):

1. Incorpora una dimensión internacional explícita en el análisis;
2. Se enfoca en el poder que ejercen las empresas principales en los diferentes segmentos de la cadena productiva y su cambio en el tiempo; [relaciones de poder]
3. Contempla la coordinación de la cadena completa como una fuente clave de ventaja competitiva que requiere la utilización de redes como un bien estratégico, y
4. Considera el aprendizaje organizativo como uno de los mecanismos importantes que las empresas pueden utilizar para tratar de mejorar o consolidar sus posiciones en la cadena.

La hipótesis nodal es que las naciones en desarrollo requieren conectarse de manera estratégica con las empresas líderes más importantes de una industria. La distinción primordial en las empresas líderes, no es tanto la ubicación dentro de la cadena, sino que lo que las define es su capacidad de controlar “el acceso a los recursos más importantes (diseño de productos, nuevas tecnologías, marcas, demanda del consumidor), que generan los ingresos más rentables de la industria” (p. 20).

Empresas líderes en la cadena productiva automotriz

El mercado más grande del mundo del consumo de automóviles es Estados Unidos, el cual lo encabezan tres grandes fabricantes –General Motors, Ford Motor Company y Chrysler Corp– y la producción total de autos centrada 68% en empresas de Estados Unidos y un 32% proveniente de empresas asiáticas. La cadena incluye también a los fabricantes de piezas –con miles de proveedores desde pequeños talleres a grandes transnacionales– dividido entre los fabricantes de equipo original (FEO) y el mercado de repuestos, ambos pueden ser tanto empresas independientes como subsidiarias de empresas más grandes. Esta industria ha sido el ejemplo por excelencia de la producción en masa desde la “línea de ensamblaje móvil” (método rígido de tareas limitadas y especializadas en la producción, contratos cortoplacistas con los suministradores implicando enormes inventarios en el ensamblaje, just in case) inventada por

Ford en 1913, hasta su desplazamiento por un nuevo sistema de "producción de apoyo" que comenzó en Japón por la década de los setenta, destacando Toyota (alta competitividad, reducción de costos y mejoramiento de la calidad por formas flexibles de producción impulsada por una cercanía de relaciones ensamblador-suministrador, just in time). Este último "sistema de apoyo" es el actualmente vigente y difundido en la cadena de suministro automotriz (p. 20-22).

Los tres grandes de Estados Unidos (General Motors, Ford Motor, Chrysler)

Una cuestión central para los fabricantes de autos en Estados Unidos es el control sobre la cadena de suministro. En la década de 1990 iniciaron tres grandes cambios entorno a una "reestructuración, racionalización e integración de la industria automotriz en Canadá, Estados Unidos y México", redefiniendo su relación con los suministradores:

1. Mayor responsabilidad de los suministradores en cuanto al diseño del producto y programas de inventarios. Permite a los ensambladores concentrar recursos en las "capacidades centrales": diseño completo, ensamblaje final y comercialización del vehículo.
2. Aumento del tamaño y complejidad de componentes producidos por los suministradores –subensamblajes enteros, sistemas y módulos completos–. Permiten ahorros a los ensambladores –reducción de plantas y menor empleo de fuerza de trabajo.
3. Contratos más largos entre ensambladores y suministradores. Disminuyendo número de suministradores directos y menores gastos generales de administración.

Como ejemplo se menciona el reapuntalamiento de la empresa automotriz Chrysler en los años ochenta mediante contratos a largo plazo y desarrollo de subsistemas automotrices completos por sus suministradores (p. 22-23).

Transplantes extranjeros

Proceso de relocalización de plantas productivas y ensambladoras, explicado por diversos factores que orillan a los fabricantes a trasladarse de ubicación física en busca de sitios estratégicos con mayores ventajas competitivas. Tal como ocurrió a finales de los noventa con los fabricantes japoneses y europeos, que debido a la apreciación del yen japonés versus dólar y políticas proteccionistas estadounidenses, tuvieron que intensificar su capacidad de fabricación en la "transplanta" de Norteamérica. Ensamblando y produciendo en Estados Unidos y México con tipos alternativos de cadenas de suministros –eslabones con otras empresas de piezas y alianzas, fusiones y adquisiciones estratégicas entre grandes ensambladores– para mantener precios competitivos (p. 23).

Suministradores Nivel 1 (Integradores de sistemas)

Se destaca una fuerte tendencia de concentración, haciendo las relaciones más estrechas dentro de la organización jerárquica de las cadenas de suministro automotriz, reduciendo el número de competidores. Centrándose en "un grupo central de suministradores altamente competitivos de Nivel 1", integradores de sistemas (p. 24). Adecuándose a la necesidad de disminución de costos, aumento de competitividad y aceleración en tiempos de entrega. Capaces de diseñar, manufacturar y entregar módulos completos a plantas de ensamblaje de vehículos

automotrices. Desafiando a los ensambladores por el control de actividades clave de alto valor en la cadena global de producción automotriz. Consolidación de subsistemas transversales. Estructuración de una nueva integración vertical (p. 24).

Empresas líderes en la cadena productiva para el vestuario

Reestructuración de las cadenas productivas al consumidor. Modificación en las formas de actividad transnacional sustituyendo la tradicional inversión extranjera directa por: la importación de vestuario terminado, nombre y autorización de marca, y la subcontratación internacional de operaciones de ensamblaje. Esto debido a la alta competencia entre empresas, uso intensivo de mano de obra poco calificada, dispersión de la producción globalmente, poca integración vertical en la producción aunque concentrada en los segmentos con alto valor agregado. Surgimiento de múltiples empresas líderes en las cadenas productivas dirigidas al comprador; y en lo específico para el vestuario, sobresalen tres tipos de empresas líderes: detallistas, comercializadores y fabricantes de marca (p. 24-25).

Detallistas

Modificación de la relación entre detallistas y los fabricantes de artículos para el vestuario. Inclinación reciente de los detallistas, comercializadores y diseñadores por importar artículos del vestuario, los cuales eran anteriormente suministrados por fabricantes domésticos –al interior de los países centro– (p. 25-26).

Comercializadores

Los fabricantes sin fábricas “nacieron globales debido a que la mayor parte de su producción se ha hecho siempre en el exterior” (p. 26). Utilización de múltiples estrategias de control a la entrada de los mercados, tales como:

- Disminuir cadenas de suministro. Menos contratistas pero más capaces.
- Informar a los contratistas dónde pueden obtener los componentes que son necesarios, reduciendo así sus propias actividades de compra y redistribución
- Descontinuación de ciertas funciones de apoyo y reasignación de éstas a los contratistas
- Adopción de sistemas de certificación más severos del vendedor para mejorar el desempeño
- Cambio de la geografía de sus redes de producción de Asia al hemisferio occidental.

Fabricantes de marca

Desarrollo de un sistema internacional de subcontratación existente en todo el mundo. Nuevas formas de organizar y manejar la producción en el extranjero por los grandes fabricantes de países desarrollados. Los grandes fabricantes de países centrales “suministran elementos intermedios para redes extensas de suministradores situados en el extranjero”, una vez ensamblados en el exterior regresan al centro “con una tarifa que se basa sólo en el valor agregado por la fuerza de trabajo del extranjero” (p. 26). En sentido contrario los fabricantes de ropa establecidos “están restando importancia a sus actividades de producción y favoreciendo el

lado de la comercialización de sus operaciones por medio de la capitalización, tanto de nombres de marca como de mercados al detalle”. Se cierran o venden instalaciones de producción a contratistas al exterior por la adquisición de líneas de productos para el consumidor. Permitiendo que “la desverticalización de la producción coexiste con la reverticalización de marcas y tiendas” (p. 27).

Utilización de las cadenas productivas para estudiar el ascenso industrial

Nuestro autor identifica como rasgo distintivo de la globalización actual “la habilidad de los productores para dividir el valor de la cadena” (p. 27). De acuerdo con este enfoque, la actual dispersión global de cadenas productivas aumenta las oportunidades de los países en desarrollo de obtener ganancias en el comercio mundial, mediante la especialización. Se plantea que “el concepto de ascenso industrial abarca varios niveles de análisis relacionados con las características del producto [movimiento de mercancías simples a mercancías más complejas], tipo de actividad económica [tareas crecientemente sofisticadas de producción, comercialización y diseño], cambios intrasectoriales [producción de bienes de más alto valor junto con los vínculos hacia delante y atrás en cadenas de suministro] y cambios intersectoriales [movimiento de industrias intensiva en mano de obra de bajo valor a industrias intensivas en capital y tecnología]” (p. 28). Una tipología de las actividades económicas incluye ensamblaje, fabricación de equipo original (FEO), manufactura original de marca (MOM), y manufactura del diseño original (MDO). Una manera de observar el ascenso industrial son los cambios de función y posición en la cadena productiva, en cuestiones cada vez más integradas y complejas.

En el caso particular del Tercer Mundo, predomina una alta competencia con muchos exportadores compitiendo a cada vez costos más bajos de producción, resulta ventajoso establecer vínculos hacia delante, en los mercados de los países desarrollados, donde las mayores ganancias se obtienen en las cadenas productivas dirigidas al comprador (p. 28-29).

El ascenso industrial como un proceso de aprendizaje histórico y organizativo

“Existen tres elementos que definen el enfoque del ascenso industrial basado en lo histórico y lo organizativo de las cadenas globales de artículos” (p. 32):

1. “Las secuencias de los papeles exportadores son rasgos contingentes del ascenso industrial”. El retroceso es posible y las secuencias pueden variar en las formas de ascender. Tampoco son mutuamente exclusivas.
2. “El ascenso industrial implica aprendizaje organizativo para mejorar la posición de las empresas o de las naciones en el comercio internacional y en las redes de producción” (p. 32). Las llamadas curvas de aprendizaje dinámicas.
3. “El ascenso industrial requiere no sólo capital físico y humano, sino también capital social”. Requiere de la construcción y coordinación de redes con diferentes tipos de empresas líderes, con acceso a diferentes fondos comunes de recursos de diseño, producción y comercialización necesarios para crear nuevas formas de ventajas competitivas nacionales y regionales.

La competitividad actual en la economía mundial ha desarrollado un “volátil medio contemporáneo internacional”, que implica cambios continuos en las cadenas productivas

globales. Lo que impulsa a las naciones y empresas a recortar costos, al mejoramiento o a salirse del mercado. “El marco de las cadenas productivas nos proporciona un conjunto de herramientas para comprender no sólo la importancia del posicionamiento estratégico de las empresas y de las naciones en las industrias globales, sino también la forma en que los factores institucionales y regulatorios pueden moldear los prospectos de desarrollo en la economía mundial” (p. 34).

Datos cruciales:

-Los tres grandes fabricantes de automóviles en Estados Unidos –General Motors, Ford Motor Company y Chrysler Corp.– respondían por 68% de los autos de pasajeros que se producían en 1997 en Estados Unidos, y el restante 32% venía de empresas asiáticas y europeas trasplantadas (p. 21).

Trabajo de Fuentes:

Cardoso, Fernando y Enzo Faletto [1979], *Dependency and Development in Latin America*, Berkeley, CA, University of California Press.

Dicken, Peter [1998], *Global Shift: Transforming the World Economy*, Nueva York, Guilford Press.

Evans, Peter [1979], *Dependent Development: The Alliance of Multinational State, and Local Capital in Brazil*, Princeton, NJ, Princeton University Press.

Frank, André [1967], *Capitalism and Underdevelopment in Latin America: Historical Studies in Chile and Brazil*, Nueva York, Monthly Review Press.

Gereffi, Gary [1994], “The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks”, Gari Gereffi y Miguel Korzeniewicz (editores), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT, Praeger, pp. 95-122.

Gereffi, Gary [1999], “International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain”, *Journal of International Economics*, vol. 48, núm. 1, pp. 37-70, junio.

Kaplinsky, Raphael [1998], “Globalisation, Industrialisation and Sustainable Growth: The Pursuit of the Nth Rent”, *Discussion Paper*, núm. 365, Brighton, Institute of Development Studies, University of Sussex.

Porter, Michael [1990], *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York, The Free Press.

Whitley, Richard [1996], “Business Systems and Global Commodity Chains: Competing or Complementary Forms of Economic Organisation?”, *Competition & Change*, vol. 1, núm. 4, pp.

411-425.

Nexo con el tema que estudiamos:

El enfoque de las cadenas productivas, es uno de los enfoques predominantes en el pensamiento económico actual. Propone entender el mundo globalizado como una diversificación de los procesos económicos integrados funcionalmente en redes de cadenas productivas interconectadas, estructuradas dinámicamente en diversos niveles con distintas características e importancia entre ellos. Destacando una gran flexibilidad de movilidad entre los eslabones y sus encadenamientos.

Se argumenta un proceso de reestructuración de los centros de gravedad de producción, diversificada a nivel mundial para el último cuarto del siglo XX. Conllevando un resquebrajamiento de las tradicionales formas de organización empresarial *des-verticalizando* ciertos nichos productivos a nivel mundial y al mismo tiempo, una fuerte *re-verticalización* y centralización de los puntos de control estratégicos –información, habilidades, tecnología, recursos, etc.– de las cadenas productivas con mayor poder y nivel de ganancias. De igual forma señalan nuevas formas de propiedad y actividad transnacional, distintas formas de inversión contractuales –alianzas, fusiones, adquisiciones, contratistas, licencias, filiales, etc.– a contrapeso de la inversión extranjera directa. De acá también surge una nueva propuesta de teoría de desarrollo, alcanzado mediante un ascenso industrial orientado a la exportación en la búsqueda de mejores posiciones dentro las cadenas productivas globales.

La importancia de este enfoque para nuestro estudio reside en que retoma algunos de los temas de la teoría crítica, especialmente la dependencia y el papel estratégico de las empresas líderes, tendiendo un puente entre ambos cuerpos teóricos. La diferencia esencial es que las cadenas productivas fundamentan políticas para adaptar naciones y regiones a las necesidades de las empresas, en tanto que la teoría crítica enlaza la dinámica de la competencia con los macroprocesos del ejercicio del poder en escala mundial: liderazgo y hegemonía.

Source URL (modified on 12 Enero 2016 - 11:24pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/689>

Links

[1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/14>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>